

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES



COSTOS LOGISTICOS DE EXPORTACIÓN DE
PULPA DE CAMU CAMU DE LORETO Y
COMPETITIVIDAD HACIA EL MERCADO DE
MIAMI (EE.UU.) EN EL PERIODO 2009-2011

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:

GIOVANA LESLY JARA CCOYLLO

ASESOR:

DR. CARLOS CHOQUEHUANCA SALDARRIAGA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

“CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EN LA FORMULACIÓN Y
DESARROLLO DE LA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO
EXTERIOR”

LIMA - PERÚ

2013

DEDICATORIA

A mis padres, porque todo lo que soy se lo debo a ellos y por inculcar en mí, la importancia de estudiar.

AGRADECIMIENTOS

A Dios

Por darme la fuerza y sabiduría para culminar esta etapa académica.

Al profesor Jimmy Márquez Moreno

Por su guía, comprensión, paciencia, entrega y valiosos consejos a lo largo del proceso de investigación.

Al Sr. Ricardo Tovar – Gerente General de Beagle
Agencia de Aduana

Por su apoyo en mi proyecto de investigación, para las entrevistas con las empresas mencionadas en este trabajo.

PRESENTACIÓN

El presente trabajo dará a conocer la relación que existe entre los costos logísticos de exportación de pulpa de camu de Loreto y la competitividad hacia el mercado (EE.UU.) entre el periodo 2009-2011, se mencionara lo siguiente:

1. **Introducción:** La realidad problemática que tiene las exportaciones de camu camu de Loreto, la formulación del problema, justificación, antecedentes, objetivos, marco teórico, marco conceptual.
2. **Marco Metodológico:** Hipótesis, variables, metodología, población y muestra, método de investigación, técnicas e instrumentos de recolección de datos, métodos de análisis de datos.
3. **Resultados obtenidos** por las encuestas y por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria.
4. **Discusión:** Comparación de los resultados con las antecedentes
5. **Conclusiones:** Deducción que se ha tomado sobre el proyecto de investigación que se ha llegado tras un estudio.
6. **Sugerencias:** Idea que se sugiere o se propone a una persona para que la tenga en consideración o piense en ella a la hora de hacer algo.

ÍNDICE

Dedicatoria	I
Agradecimiento	II
Presentación	III
Índice	1
Resumen	3
Abstract	4

1. INTRODUCCIÓN

1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1. Realidad problemática	5
1.1.2. Formulación del problema	8
1.1.3. Justificación	8
1.1.4. Antecedentes	9
1.1.5. Objetivos	10
1.1.5.1. General	
1.1.5.2. Especifico	

1.2. MARCO REFERENCIAL

1.2.1. Marco teórico	11
1.2.2. Marco Conceptual	26

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1 Hipótesis	29
2.2 Variables	29
2.2.1 Definición conceptual	
2.2.2 Definición operacional	
2.3 Metodología	30

2.3.1	Tipo de estudio	
2.3.2	Diseño	
2.4	Población y muestra	30
2.5	Método de investigación	30
2.6	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	30
2.7	Métodos de análisis de datos	31
3.	RESULTADOS	32
4.	DISCUSIÓN	38
5.	CONCLUSIONES	40
6.	SUGERENCIAS	41
7.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	42
8.	ANEXOS	43

RESUMEN

El camu camu es un producto muy atractivo y muy poco explotado de manera comercial, debido a que no se ha difundido, al ser un producto nuevo en el campo de Comercio Internacional, su composición y cualidades hacen de este producto muy tentador ya que mantiene sus propiedades químicas y bondades de salud para sus consumidores. Sin embargo, es necesario desarrollar ciertos requerimientos técnicos, sanitarios y comerciales para lograr alcanzar su máximo potencial en este mercado. Algunas empresas, están comenzando a mejorar el proceso de costos logísticos de exportación de pulpa de camu camu, haciendo su producto, en destino, favorable e incrementando su demanda, de tal manera que genera ingresos y a la vez sea competitivo.

De esta manera, es importante identificar el proceso de costos logísticos: costos de documentación, transporte interno, embalaje, envase, agente de aduana, agente de carga; para planificar objetivos que integren con la competitividad; examinando: el mercado estadounidense – Miami; la competencia, productos sustitutos, compradores nuevos y existentes.

ABSTRACT

The camu camu is a very attractive and very little exploited commercially, because they have not been released, being a new product in the field of International Trade, composition and qualities make this product very tempting as it maintains its chemical properties and health benefits for consumers. However, it is necessary to develop certain technical requirements, health and trade to achieve reach their full potential in this market. Some companies are beginning to improve the process of export logistics costs camu camu, making their product, destination, pro and increase their demand, so that generates income while competitive.

Thus, it is important to identify the process of logistics costs: costs of documentation, internal transport, packing, packaging, customs broker, freight forwarder, for planning purposes that integrate with competitiveness, examining: the U.S. market - Miami, the competition, substitute products, new and existing buyers.